

PENINGKATAN KAPASITAS UMKM MELALUI PELATIHAN IPTEK DAN PEMANFAATAN PASAR DIGITAL DI KELURAHAN KERENG BANGKIRAI, PALANGKA RAYA

Ferdinand¹
Vivy Kristinae²
Kembara Sopather³

^{1,2,3} *Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Palangka Raya, Indonesia*

ARTICLE INFO

Article history:

Received : 02 Februari 2025

Revised : 23 Februari 2025

Accepted : 28 Februari 2025

Key words:

Appropriate Technology,
Community Service, Digital
Market, Kereng Bangkirai,
MSMEs, Science and Technology,
Training

DOI: 10.62335

ABSTRACT

Strengthening the capacity of Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) is a strategic step in encouraging community economic independence based on local potential. In Kereng Bangkirai Village, Palangka Raya, the potential for handicrafts and processed natural products is quite large, but it is still constrained in terms of mastery of technology and access to digital markets. This community service activity aims to improve the skills of MSMEs in applying science and technology (IPTEK) and utilizing digital platforms for product marketing. The implementation method was carried out through interactive training and hands-on workshops, involving 25 participants from various household business groups. The results of the activity showed a significant increase in the skills of creating a marketplace account, digital promotion design, and the use of simple applications for business registration. Despite the obstacles found such as limited digital literacy and internet infrastructure, this activity still has a positive impact on the spirit and adaptability of MSME actors to the digital era. This activity proves that a participatory and contextual training approach is able to bridge the technology gap and open up new economic opportunities for coastal communities.

ABSTRAK

Penguatan kapasitas pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) menjadi langkah strategis dalam mendorong kemandirian ekonomi masyarakat berbasis potensi lokal. Di Kelurahan Kereng Bangkirai, Palangka Raya, potensi kerajinan dan produk olahan alam cukup besar, namun masih terkendala dalam aspek penguasaan teknologi dan akses pasar digital. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk meningkatkan keterampilan UMKM dalam menerapkan ilmu pengetahuan dan teknologi (IPTEK) serta memanfaatkan platform digital untuk pemasaran produk. Metode pelaksanaan dilakukan melalui pelatihan interaktif dan workshop praktik langsung, melibatkan 25 peserta dari berbagai kelompok usaha rumah tangga. Hasil kegiatan menunjukkan peningkatan signifikan dalam keterampilan membuat

¹ Corresponding author: ferdinandmangkin62@gmail.com

akun marketplace, desain promosi digital, serta penggunaan aplikasi sederhana untuk pencatatan usaha. Meskipun ditemukan kendala seperti keterbatasan literasi digital dan infrastruktur internet, kegiatan ini tetap memberikan dampak positif terhadap semangat dan kemampuan adaptasi pelaku UMKM terhadap era digital. Kegiatan ini membuktikan bahwa pendekatan pelatihan yang partisipatif dan kontekstual mampu menjembatani kesenjangan teknologi dan membuka peluang ekonomi baru bagi masyarakat pesisir kota.

PENDAHULUAN

Pengembangan ilmu pengetahuan dan teknologi (IPTEK) serta seni berbasis kearifan lokal merupakan salah satu strategi penting dalam pemberdayaan masyarakat. Di wilayah Kereng Bangkirai, Kota Palangka Raya, potensi masyarakat dalam bidang kerajinan tangan, ekowisata, serta produk olahan lokal terus berkembang. Namun, masih rendahnya pemahaman terhadap aspek manajerial, teknologi digital, serta pengemasan produk menjadi tantangan tersendiri dalam meningkatkan nilai tambah ekonomi dan daya saing masyarakat.

Kereng Bangkirai, sebuah kelurahan yang terletak di wilayah pesisir Danau Sebangau, Kota Palangka Raya, memiliki potensi alam dan budaya yang besar. Masyarakat di daerah ini dikenal memiliki keterampilan dalam kerajinan tangan berbasis bahan alam, seperti eceng gondok, kayu, dan serat alam lainnya, serta potensi pariwisata alam berbasis ekowisata. Namun demikian, potensi ini belum sepenuhnya dikelola secara optimal karena terbatasnya penguasaan terhadap ilmu pengetahuan, teknologi (IPTEK), dan pendekatan seni terapan modern yang dapat meningkatkan nilai tambah produk lokal.

Di sisi lain, masih rendahnya kemampuan masyarakat dalam memasarkan produk secara digital, mengelola usaha secara profesional, serta memanfaatkan media sosial dan teknologi informasi menjadi kendala utama dalam pengembangan ekonomi lokal. Masyarakat cenderung memproduksi barang secara tradisional tanpa strategi branding, pencatatan keuangan, atau visualisasi produk yang menarik. Hal ini menyebabkan produk hasil kerajinan sulit bersaing, baik di pasar lokal maupun nasional.

Fenomena ini menunjukkan adanya kesenjangan antara potensi lokal yang besar dengan kapasitas sumber daya manusianya, terutama dalam aspek penerapan IPTEK dan seni untuk pengembangan usaha berbasis masyarakat. Oleh karena itu, dibutuhkan intervensi berupa pelatihan terpadu yang menggabungkan aspek teknologi, manajemen, dan kreativitas seni sebagai strategi untuk memberdayakan masyarakat secara berkelanjutan.

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat (PkM) oleh pengajar dari jurusan manajemen dan seni terapan menjadi sarana untuk menjembatani kesenjangan tersebut. Melalui pelatihan berbasis IPTEK dan pendekatan seni, masyarakat Kereng Bangkirai diharapkan mampu mengembangkan produk unggulan lokal yang tidak hanya bernilai ekonomis, tetapi juga memiliki identitas budaya yang kuat serta daya saing di pasar digital.

Melalui kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) oleh pengajar dari Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Palangka Raya, dilakukan pelatihan yang bertujuan meningkatkan kapasitas SDM masyarakat Kereng Bangkirai, baik dari sisi penguasaan teknologi maupun pengembangan seni berbasis potensi lokal. Salah satu faktor penting dalam efektivitas pelatihan tersebut adalah dukungan dari pimpinan komunitas, tokoh lokal, maupun ketua kelompok usaha, yang berfungsi sebagai fasilitator, motivator, dan pengarah dalam implementasi hasil pelatihan.

Menurut Noe (2020), dukungan dari atasan atau pimpinan langsung berperan besar dalam proses transfer pelatihan. Ketika peserta didukung secara moral dan struktural untuk

menerapkan hasil pelatihan, peluang keberhasilan pelatihan akan meningkat signifikan. Hal ini diperkuat oleh Burke & Hutchins (2007), yang menekankan bahwa lingkungan kerja atau komunitas yang mendukung—termasuk dorongan dari tokoh masyarakat—akan menciptakan ekspektasi bahwa pelatihan memang harus diterapkan dalam praktik nyata. Saks & Belcourt (2006) juga menunjukkan bahwa keterlibatan pimpinan dalam perencanaan, pelaksanaan, dan evaluasi pelatihan memiliki korelasi positif terhadap perubahan perilaku peserta.

Dalam konteks masyarakat Kereng Bangkirai, peran ketua kelompok pengrajin, RT, dan tokoh adat menjadi sangat penting untuk membangun semangat kolektif dan mengarahkan hasil pelatihan ke dalam kegiatan ekonomi yang nyata.

Pentingnya IPTEK dan Pasar Digital untuk Produk UMKM di Kereng Bangkirai; Kereng Bangkirai, sebagai wilayah yang memiliki potensi kerajinan lokal dan produk turunan dari alam, menyimpan kekayaan ekonomi yang besar, terutama dalam sektor Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Namun, potensi tersebut belum sepenuhnya dimanfaatkan secara maksimal karena keterbatasan dalam pemanfaatan Ilmu Pengetahuan dan Teknologi (IPTEK) serta minimnya akses ke pasar digital.

Peran IPTEK dalam Meningkatkan Daya Saing UMKM: 1) IPTEK memungkinkan efisiensi dan inovasi produk. Melalui pelatihan dan adopsi teknologi sederhana seperti digitalisasi pencatatan keuangan, desain kemasan, atau proses produksi yang lebih bersih dan modern, pelaku UMKM dapat meningkatkan kualitas dan kuantitas produksinya, 2) Teknologi mendukung diversifikasi produk. Misalnya, produk dari enceng gondok yang awalnya hanya berbentuk tas, dapat dikembangkan menjadi produk interior rumah, keranjang lipat, atau souvenir wisata berkat kreativitas dan pemahaman desain berbasis IPTEK, 3) IPTEK mendukung sistem manajemen usaha. Dengan penggunaan aplikasi sederhana seperti Microsoft Excel, Canva, atau bahkan sistem kasir digital, UMKM bisa meningkatkan profesionalisme dan kepercayaan konsumen.

Pasar Digital sebagai Akses Baru dan Luas bagi Produk Lokal: 1) Pasar digital membuka akses pasar tanpa batas geografis. Melalui platform seperti Shopee, Tokopedia, Instagram, dan TikTok, produk UMKM Kereng Bangkirai bisa dikenal oleh pembeli dari luar daerah bahkan luar negeri, tanpa harus membuka toko fisik, 2) Promosi menjadi lebih murah dan efektif. Dengan teknik digital marketing dan content creation, pelaku UMKM dapat menjangkau audiens luas tanpa biaya iklan tradisional yang mahal, 3) Digitalisasi memperkuat brand lokal. Identitas produk berbasis budaya dan alam khas Kereng Bangkirai bisa dikemas secara menarik dan profesional di pasar digital, meningkatkan nilai jual serta membedakan dari produk massal.

Mengatasi Ketergantungan pada Pasar Konvensional; Selama ini, pelaku UMKM Kereng Bangkirai masih bergantung pada pasar lokal atau wisatawan yang datang langsung. Kondisi ini membuat penjualan tidak stabil. Dengan adanya pasar digital, pelaku usaha tidak lagi tergantung pada kunjungan fisik, melainkan bisa menjual secara konsisten sepanjang tahun. Pemanfaatan IPTEK dan pasar digital bukan hanya kebutuhan, tetapi sudah menjadi strategi bertahan dan berkembang bagi UMKM di Kereng Bangkirai. Penguatan kapasitas digital dan teknologi wajib didorong melalui pelatihan dan pendampingan, agar pelaku usaha tidak hanya menjadi produsen lokal, tetapi juga pelaku pasar yang adaptif, kreatif, dan berdaya saing tinggi.

METODE PELAKSANAAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan dengan menggunakan pendekatan **partisipatif, edukatif, dan aplikatif**, yang menekankan pada keterlibatan aktif peserta dan penerapan langsung materi pelatihan dalam konteks usaha mereka. Metode pelaksanaan dirancang dalam beberapa tahapan sebagai berikut:

Tahap Persiapan

- **Identifikasi mitra:** Dilakukan pemetaan pelaku UMKM di Kelurahan Kereng Bangkirai yang bergerak di sektor kerajinan, kuliner lokal, dan produk olahan lainnya.
- **Observasi awal dan pengumpulan data:** Wawancara dan diskusi dilakukan dengan ketua RT, tokoh masyarakat, dan pelaku UMKM untuk mengetahui kebutuhan, potensi, dan permasalahan yang dihadapi.
- **Penyusunan modul pelatihan:** Tim dosen menyusun modul pelatihan yang mencakup materi IPTEK (produksi, pengemasan, manajemen keuangan sederhana) dan pasar digital (media sosial, marketplace, strategi promosi online).

Tahap Pelaksanaan

Kegiatan pelatihan dilaksanakan dalam bentuk:

- **Sesi kelas teori interaktif:** Pengenalan konsep IPTEK dalam produksi dan manajemen usaha, serta prinsip dasar pemasaran digital.
- **Workshop dan praktik langsung:**
 - Pembuatan akun marketplace (Tokopedia, Shopee) dan media sosial (Instagram, Facebook).
 - Praktik foto produk menggunakan smartphone dan desain konten promosi dengan aplikasi Canva.
 - Simulasi pencatatan keuangan sederhana dengan Microsoft Excel atau aplikasi kas digital.
- **Pendampingan kelompok:** Peserta dibagi menjadi beberapa kelompok berdasarkan jenis produk/usaha untuk dibimbing secara intensif dalam membuat konten dan strategi pemasaran.

Tahap Evaluasi dan Tindak Lanjut

- **Pre-test dan post-test:** Dilakukan untuk mengukur peningkatan pemahaman peserta sebelum dan sesudah pelatihan.
- **Monitoring dan pendampingan daring:** Tim melakukan pendampingan pascapelatihan melalui grup WhatsApp dan kunjungan lapangan terbatas untuk membantu peserta dalam implementasi keterampilan baru.
- **Evaluasi kegiatan dan dokumentasi:** Menyusun laporan akhir, dokumentasi, serta publikasi hasil kegiatan sebagai luaran PkM.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan PkM yang dilaksanakan di Kelurahan Kereng Bangkirai berhasil memberikan kontribusi nyata dalam meningkatkan pengetahuan dan keterampilan pelaku UMKM dalam mengembangkan produk berbasis IPTEK serta memperluas akses pemasaran melalui media digital. Pelatihan yang dirancang dengan pendekatan partisipatif dan praktis terbukti efektif menarik antusiasme peserta, terutama ibu rumah tangga dan pelaku usaha kerajinan tangan.

Aspek Positif Kegiatan

1. **Peningkatan Pengetahuan dan Keterampilan Peserta**
 - Hasil post-test menunjukkan rata-rata peningkatan pemahaman peserta sebesar 45% dibandingkan pre-test, terutama dalam aspek pemasaran digital dan desain konten promosi.
 - Peserta mampu membuat akun marketplace (Shopee, Tokopedia) dan media sosial usaha (Instagram, Facebook), serta mengunggah produk dengan caption dan visual yang menarik.

2. Penerapan IPTEK secara Langsung

- Peserta berhasil menggunakan aplikasi **Canva** untuk membuat banner promosi, serta memanfaatkan kamera smartphone untuk mengambil gambar produk yang layak jual.
- Sebagian peserta mulai mencatat transaksi harian menggunakan format Excel sederhana, menggantikan pencatatan manual sebelumnya.

3. Antusiasme dan Komitmen Komunitas Lokal

- Ketua RT dan tokoh masyarakat menunjukkan dukungan penuh terhadap program ini, dengan menyediakan tempat pelatihan dan mendorong kehadiran anggota kelompok usaha.
- Komitmen peserta untuk membentuk kelompok belajar lanjutan juga muncul pascapelatihan, sebagai bentuk keberlanjutan kegiatan.

Tabel 1. Kelemahan dan Solusi

Kelemahan	Penjelasan	Solusi/Perbaikan
1. Keterbatasan Literasi Digital	Sebagian peserta belum terbiasa menggunakan smartphone untuk fungsi bisnis (mengelola akun, unggah produk, dsb).	Pendampingan tambahan dilakukan melalui mentoring kelompok kecil dan tutorial bergambar yang dicetak untuk dibaca ulang di rumah.
2. Jaringan Internet Tidak Stabil	Lokasi pelatihan mengalami gangguan sinyal saat praktik unggah produk ke marketplace.	Solusi sementara dengan penggunaan hotspot portabel dari tim pelaksana, dan menyarankan peserta melakukan unggahan di waktu sinyal lebih stabil (malam atau pagi).
3. Waktu Pelatihan Terbatas	Pelatihan hanya berlangsung 2 hari, sehingga materi seperti pencatatan keuangan tidak sempat didalami lebih lanjut.	Direncanakan sesi lanjutan pascapelatihan dalam bentuk pendampingan daring dan kunjungan berkala ke rumah usaha peserta.
4. Tidak Semua Peserta Memiliki Android	Beberapa peserta masih menggunakan HP handphone non-smartphone.	Pelatihan difokuskan kepada anggota keluarga yang lebih muda sebagai pendamping digital, serta mendorong kerja kelompok dalam praktik digital.

Sumber: Penulis, 2025

Implikasi Kegiatan

a. Implikasi Praktis

Kegiatan pelatihan IPTEK dan seni tidak dapat berjalan optimal tanpa dukungan komunitas lokal. Pelatihan seperti digitalisasi promosi produk, pengemasan berbasis

estetika seni lokal, hingga pembukuan sederhana memerlukan **komitmen bersama dan keterlibatan pimpinan lokal**, agar hasilnya dapat langsung diterapkan. Keberadaan tokoh yang aktif menjadi jembatan antara pelatihan dan praktik lapangan sangat membantu dalam mengurangi resistensi perubahan.

b. Implikasi Akademik

Kegiatan ini menambah bukti bahwa **dukungan pimpinan tidak hanya penting di sektor formal atau korporasi, tetapi juga dalam pemberdayaan berbasis komunitas**. Ini membuka ruang riset dan pengembangan model pelatihan berbasis budaya lokal dan struktur sosial komunitas.

c. Implikasi Kebijakan

Diperlukan sinergi antara pemerintah kelurahan, perguruan tinggi, dan komunitas lokal dalam merancang pelatihan yang kontekstual. Keterlibatan formal tokoh masyarakat dalam pelatihan perlu diformalkan melalui nota kesepahaman atau program kerja bersama agar keberlanjutan kegiatan dapat dijamin.

SIMPULAN

Pelatihan berbasis IPTEK dan seni bagi masyarakat Kereng Bangkirai menjadi sarana strategis dalam membangun kemandirian ekonomi masyarakat. Namun, **keberhasilan pelatihan sangat bergantung pada dukungan struktural dan moral dari pimpinan komunitas lokal**. Oleh karena itu, setiap program pengabdian harus merancang mekanisme pelatihan yang tidak hanya berbasis konten, tetapi juga memperhatikan dinamika sosial dan budaya komunitas agar hasilnya lebih berkelanjutan dan berdaya guna. Pemanfaatan IPTEK dan pasar digital bukan hanya kebutuhan, tetapi sudah menjadi **strategi bertahan dan berkembang bagi UMKM di Kereng Bangkirai**. Penguatan kapasitas digital dan teknologi wajib didorong melalui pelatihan dan pendampingan, agar pelaku usaha tidak hanya menjadi produsen lokal, tetapi juga pelaku pasar yang adaptif, kreatif, dan berdaya saing tinggi.

DAFTAR PUSTAKA

- Ervina, E., Ferdinand, F., & Meitiana, M. (2023). Pengaruh Kompensasi Terhadap Kinerja Pegawai Dengan Motivasi Sebagai Variabel Mediasi Pada PT. Pos Indonesia Kantor Pos Palangka Raya. *Edunomics Journal*, 4(2), 144-166.
- Gunawan, A., Yunikewaty, Y., & Meitiana, M. (2023). Pengaruh kualitas pelayanan terhadap niat beli ulang melalui kepuasan pada swalayan KPD di Palangka Raya. *Media Bina Ilmiah*, 17(6), 1185-1194.
- Kristinae, V., Toepak, E. P., Mahrita, A., Giovanni, J., Prakosos, R. S., Sambung, R., ... & Sukmani, M. (2024). SOSIALISASI RENCANA PEMEKARAN PROVINSI BARITO RAYA UNTUK MENINGKATKAN PEMAHAMAN PELAKU USAHA KECIL DAN MENENGAH DI BUNTOK. *MAJU: Indonesian Journal of Community Empowerment*, 1(3), 134-141.
- Kurniawan, A., & Gani, A. (2023). Penerapan Model Pengembangan Usaha Budidaya Ikan Nila (*Oreochromis niloticus*) Pada Masyarakat Distrik Sekanto. *Dinamisia: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 7(3), 872-877.
- Nahan, N., & Abdi, M. R. (2024). PENDAMPINGAN DALAM MENYUSUN LAPORAN KEUANGAN PELAKU USAHA DI PALANGKA RAYA. *BESIRU: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 1(4), 198-204.
- Theresia, L., Salsabilla, A., Purba, A. G. R., Al-Fajri, A. R. S. R., Aprilita, D., Kajolia, K., ... & Octolongerens, V. (2024). Pengabdian Kepada Masyarakat Melalui Upaya

- Pencegahan Stunting Di Desa Tumbang Nusa Kecamatan Jabiren Raya Kabupaten Pulang Pisau. *Jurnal Masyarakat Madani Indonesia*, 3(4), 473-480.
- Tiawon, H., & Kristinae, V. (2024). THE INFLUENCE OF ECONOMIC INCOME AND ORGANIZATIONAL CULTURE ON EMPLOYEE PERFORMANCE. *Jurnal Manajemen Sains dan Organisasi*, 5(3), 244-257.
- Toendan, R. Y., Hansly, H., & Peridawaty, P. (2024). MEMBANGUN BRAND IMAGE DALAM KEGIATAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT PADA BISNIS HOSPITALITY DI PALANGKA RAYA. *BESIRU: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 1(4), 205-211.